

Електронна бібліотека видань історичного факультету Харківського університету



Сорочан С. Б. (Харьков, Украина) Понятие «прибыль» и размеры торгово-ремесленных доходов в раннесредневековой Византии // Античный мир. Византия: К 70-летию профессора В. И. Кадеева (Сб. науч. трудов). – Харьков: АО «Бизнес Информ», 1997. – С. 300 – 319.

При використанні матеріалів статті обов'язковим є посилання на її автора з повним бібліографічним описом видання, у якому опубліковано статтю. Дана електронна копія статті може бути скопійована, роздрукована і передана будь-якій особі без обмежень права користування за обов'язкової наявності першої (даної) сторінки з повним бібліографічним описом статті. При повторному розміщенні статті у мережі Інтернет обов'язковим є посилання на сайт історичного факультету.

Адреса редакційної колегії:

Україна, 61077, Харків, пл. Свободи, 4,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна,
історичний факультет. **E-mail:** istfac@univer.kharkov.ua

©Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна; історичний факультет

©Автор статті

©Оригінал-макет та художнє оформлення – зазначене у бібліографічному описі видавництва

©Ідея та створення електронної бібліотеки – А. М. Домановський



С. Б. Сорочан

ПОНЯТИЕ «ПРИБЫЛЬ» И РАЗМЕРЫ ТОРГОВО-РЕМЕСЛЕННЫХ ДОХОДОВ В РАННЕСРЕДНЕВЕКОВОЙ ВИЗАНТИИ

С правовой точки зрения одним из главных признаков торговой сделки всегда считалось совершение ее ради получения дохода [1, с. 603]. Налоги с торгового оборота наряду с прибылями являлись одним из существенных производных прибавочного продукта мелких хозяйств, за счет которых происходило накопление ценностей в городах. Поэтому изучение прибыли, ее размеров, норм и механизма образования может быть прекрасным индикатором для выяснения состояния торговли.

С точки зрения римских юристов, прибыль (*quaestus*) понималась как «польза», «выгода» (*lucrum negotia; lucra*) [2, с. 208, 267]. Согласно традиции юстинианова права, унаследовавшей это понимание, доход воспринимался как то, что остается «от дел» или «от забот» (ΑΠΟ ΧΑΜΑΤΩΝ; ΑΠΟ ΠΡΑΓΜΑΤΩΝ), то есть то, что получалось в результате деятельности, предпринимательства, но не от наследства или дарственных доходов, как позже пояснял в Пире Евстафий Ромей [3, XVIII. 2.7; XXIX. 2.45.2; 4, XII. 1.6; XXXV. 14.37; ср. 5, XXI. 2]. Чаще всего доход обозначался термином ΚΕΡΔΟΣ, который, как и ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ, ΠΡΟΣΠΟΙΗΣΙΣ, понимался буквально как «приобретение» или вообще все то, что увеличивало любое имущество, состояние, богатство, заработок и противостояло убыткам [6, с. 296; 7, № 20, 22, 70]. Книга Эпарха оговаривала получение (или потерю) кердоса табуллариями, трапезитами, продавцами метаксы, мирэпсами, лоротомами-изготовителями ремней, салдамариями-бакалейщиками, мясниками, рыботорговцами, рыбаками, артополами-хлебоделами, что, разумеется, не исключало его для других ремесленников и торговцев [8, I.4.26; III.6; VI.9; X.2; XIII.5; XIV.1; XV.2; XVII.3; XVIII.1]. Указание на незаконный доход (ΠΑΡΑΛΟΓΟΝ ΚΕΡΔΟΣ) [9, VI.5; 8, X.2] подчеркивало нормирован

ность прибыли. Вместе с тем последнее слово воспринималось византийской ментальностью весьма условно, поскольку упоминаемый кердос больше соответствовал по смыслу рыночному понятию авантаж, то есть «выгода», «польза», «благоприятное положение».

Ромеи-торговцы, как правило, действовали по классической формуле простого товарного производства ($D - T - D'$), сначала вкладывая средства в закупку товаров в одном месте, а затем реализуя их в другом месте. Именно таким образом получал доход купец-эмпориз синаксарного рассказа IX в. о честном крестьянине, торговавшем на пафлагонской ярмарке [10, col. 720, 721]. Торговля часто основывалась на разнице цен между пунктами, откуда товары вывозили и ввозили. Это была обычная, традиционная практика, существовавшая в Византии и до и после «темных веков». Такой неэквивалентный обмен всегда приносил наибольшую выгоду поставщикам, позволяя им иметь в среднем 10–15% прибыли [ср. 11, с. 30, 31; 12]. Существенные доходы должно было обеспечивать право — привилегия местных купцов на приобретение товаров у тех, кто доставлял их в город; разница между ценами, по которым купленное у чужаков потом перепродавалось, составляла основу кердоса горожан, занятых в подобных посреднических, по сути коммерческих, операциях [ср. 8, V.2.4.5; VI.9; VII.4; IX.1.6; X.2; XI.3; XIII.4; XV.3; XVI.2.3; XXI.1; 82, с. 70–74].

Размер дохода определялся массой составляющих факторов, влиявших на него в разной степени. Многое зависело от скорости оборота капитала. Поэтому большое значение приобретала продолжительность перевозок: чем больше времени затрачивалось на перемещение товара, тем медленнее оборачивался капитал. Это была неразрешимая проблема всех древних и средневековых обществ. Оборот вложенных в торговлю средств происходил из-за медленной скорости транспортных сообщений в течение весьма длительных сроков, исчислявшихся месяцами и даже годами, в течение которых необходимо было дожидаться пока инвестиции вернутся с соответствующим доходом [13, с. 62]. Но еще до начала этого движения в барыш закладывался амбаланж — расход на покупку товаров. Размер прибыли, получаемый от их последующей продажи, прямопропорционально зависел от размера кредитного, ростовщического процента на взятые для ведения торговых операций деньги (чем выше был процент, тем выше должен был быть кердос). Причем торговца интересовали не любые деньги, но деньги, выраженные в масштабе государственных и рыночных цен, следовательно, размер дохода зависел от размера этих цен на конкретный момент.

Торговля перемещала вещи и значит включала «издержки обмена», расходы (депансы) на перевозки, хранение, преобразования, продажи,

которые вычитались из обмениваемых благ [14, с. 264, 265]. При подсчете полученной выгоды следовало также принять в расчет провизию, необходимую торговцу для его возвращения из поездки, прибавив сюда список различных выплаченных пошлин [ср. 15, р. 26, № 3]. Впрочем, последние не очень существенно отражались на окончательной величине полученной прибыли, потому что стоимость уплаченных государственных налогов, таможенных сборов включалась владельцами грузов в стоимость перевозимых товаров и в итоге перекладывалась на покупателей, сначала оптовых, а затем и мелких, розничных [16, XXV.10]. Тем не менее надо было учитывать и другие неизбежные убытки, по поводу которых обычно многословное византийское законодательство было вполне конкретно: «Прибыль (*lucrum*) подразумевается только с вычетом убытков (*omni damno deducto*), убытки — только с вычетом всей прибыли (*omni lucro deducto*)» [3, XVII.2.30].

В итоге норма кердоса складывалась под воздействием множества гетерогенных обстоятельств: разницы между куплей-продажей товаров, стоимости их перевозки, хранения, величины уплаченных торговых налогов и пошлин, мисфоса — заработка комиссионеров и помощников — рабочих, размера убытков от различных непредвиденных обстоятельств, вымогательств чиновников и других моментов, которые рождало переменчивое море повседневных житейских забот. Часть их улавливается в источниках, но большинство элементов, составлявших величину дохода торговцев и ремесленников, остается весьма неопределенным и больше поддается эмоциональным, интуитивным оценкам вследствие отсутствия достаточно репрезентативного фактического материала. Квантитативные исследования цен и заработной платы сталкиваются со столь многочисленными, серьезными трудностями, порождаемыми разновременностью, случайностью источников, отсутствием точных сведений об обстоятельствах сделок, величине мер, курсах денежных единиц, что заставляет обычно ограничиваться сбором такого рода материала и систематизацией фактажа, почерпнутого преимущественно из греческих папирусных документов, в том числе частных актов VI — начала VIII вв. [17, р. 105 f.; 18, р. 75 f.; 19, s. 55 f.; Anm. 4; 20, s. 293 f.; 21, s. 116 f.; 22, р. 1–16; 23, р. 76–85; 24, р. 175–194, 198–205, 212–214; 25, р. 498–511; 26, s. 245–250; 27, s. 23–33]. Нужно синтезированное изучение всех финансовых проблем и техники раннесредневековой византийской торговли, чтобы после обобщения уже известного получить новую, нетрадиционную информацию в отношении этой сложнейшей и трудоемкой историко-экономической проблемы. Пока же византинистика находится в поре аккумуляции данных, которых, наверное, всегда будет казаться мало, тем более что основной массив

текстов уже обработан и прибавления информации можно ждать главным образом за счет использования новых методик, отказа от банальной трактовки фактов и постановки нетрадиционных вопросов. Не претендуя на такое глобальное решение, можно все же попытаться еще раз вернуться к оценке размеров прибыли и заработков византийцев, в том числе причастных к предпринимательской сфере деятельности.

В историографии существует точка зрения, что стараниями центральной власти в Византии не позже IX в. была всюду установлена единая норма дохода в размере 8,33% от прибыли с вложенной суммы исходного капитала, которая обеспечивала прожиточный уровень жизни [45, с. 39 сл.; 28, с. 110; 29, с. 181]. Это ответственное утверждение требует сопоставительного анализа сведений о размерах доходов торговцев и ремесленников разных специальностей, поскольку настаивает сама попытка некоторых исследователей вывести некую среднюю норму прибыли, которой не могло быть в докапиталистических обществах.

Начнем с артополов, чьи доходы и труд находились под особенно пристальным вниманием властей, заинтересованных в том, «...чтобы они без всяких помех могли печь хлеб» [8, XVIII.2]. Цены на последний весьма неопределенны, так как на их образование влияли состояние производства и спроса на хлеб, его товарное предложение, воздействие денежного обращения, налогов, состояние транспорта, организация сбыта хлеба и прочие факторы, которые невозможно все учесть [ср. 79; 80; 81]. Главное, вес караваев хлеба при одной и той же цене мог быть различным и колебался в зависимости от рыночной цены на зерно: дороговизна пшеницы и ячменя отражалась на уменьшении размеров хлебов [8, XVIII.4]. В житиях упоминаются лепешки — «паксамады по шести унций каждая», то есть стандартные 160-граммовые хлебцы [30, сар. 22], но обычные караваи из кислого теста могли весить 400–450, 600–650 граммов (два фунта) или немного больше [33, р. 42; ср. 31, № 1454; 32, р. 371, № 215; 34, с. 138]. Иоанн Мосх в VII в. называет очень дешевым фунт хлеба (327,5 г) по цене около трети фолла [35, col. 3116].

Византийские денежные номиналы испытывали некоторую тенденцию к снижению числа монет в них, так что золотой (солид, номисма) мог высчитываться из расчета 23 кератиев серебра, а число медных фоллов в самом кератии падало до 7,5–8 (180 на солид), но для теоретических расчетов ромеев, видимо, вполне устраивало то содержание, которое донесла схолия на полях Женевской рукописи Книги Эпарха: «Надлежит знать, что один кератий равняется 12 фоллам или половине милиарисия; 12 кератиев составляют половину номисмы. Полная

номисма имеет 12 милиарисиев и 24 кератия» [8, 1.4, с. 47, 73, 116; ср. III, 3]. Значит, килограмм хлеба или два каравая по 450 г стоили по меньшей мере один медный фолл. Из материалов египетских папирусов ранневизантийского времени, рассмотренных Г. Каппесовой, следует, что из одной артабы пшеницы можно было получить до 80 литр хлеба; 10–12 артаб стоили солид, а одна артаба обходилась покупателю в два серебряных кератия, или 24 фолла; тогда цена одного каравая весом около 400 г могла составлять 24/30 солида (то есть еще меньше, чем те 0,3 фолла, что называл Мосх), причем их следует понимать как минимальную цену, поскольку здесь не учтена стоимость помола, транспортировки, выпечки и другие депансы [33, р. 42]. Вероятно, обычная цена на хлеб была выше, как и цена на исходное сырье на него. Подозревать это заставляет многое.

Из оксиринхского папируса, относящегося, возможно, к концу VI в. или к VII в., следует, что Оксиринх и соседний с ним Кинополь платили в качестве налога 350 000 артаб зерна, в переводе на деньги — 35 000 номисм [36, № 1909, 1–5; 37, с. 71]; следовательно, артаба (около 25 кг) стоила 10 номисм, а модий (из расчета 7,5 кг) — примерно 3 номисмы. Понятно, что хлеб из такого зерна был бы отнюдь не дешевле, но неизвестно, насколько экстремальной оценивалась горожанами ситуация, отраженная в документе.

В условиях тяжелых перебоев с поставками зерна префект Константинополя Иоанн Сеисмос собирался в 626 г. повысить стоимость хлеба с трех до восьми фоллов [38, р. 716]. Решение осталось неосуществленным, но важно другое: восприятие горожанами трех фоллов как немалой, но приемлемой цены за хлеб.

В крайних ситуациях случалось, что дороговизна разрасталась необыкновенно (например, во время сильной засухи и голода в Мерве в 115 г. х. (733/734 г.), лепешку покупали за дирхем [39, с. 231], что по весу серебра соответствует примерно 8,5 серебряным милиарисиям), но такие эксцессы не показательны для повседневной жизни, когда стоимость каравая укладывалась в пределы одного-трех фоллов.

Конечно, прямая зависимость от урожая делала зерновые культуры, как и в античности, подверженными наибольшим колебаниям цен [27, с. 26]. Тем не менее эту неустойчивость не следует преувеличивать. Даже после арабского завоевания, когда Египет переместился в зону иной, мусульманской цивилизации, стоимость пшеницы и ячменя в течение трех столетий сохранялась примерно в тех же пределах, которые сложились в византийский период, что подтверждает неоднократно высказываемую точку зрения о значительной стабильности цен на зерно по всему средневековому Средиземноморью [20, с. 322, Апп. 2].

Византийские цифровые показатели более репрезентативны и надежны для IX–X вв. Иоанн Скилица отмечал, что во время голода при Василии I за номисму покупали лишь 2 модия зерна (17,5 литра) [40, р. 376, 16], но когда положение улучшилось за счет появления на рынке хлеба из государственных хранилищ, стоимость зерна упала до очень низкой — 2 медимна (105 литров или около 12 модиев) за номисму [40, р. 374, 1]. Видимо, обычной ценой можно было считать 8 модиев за золотой [41, р. 121; 42, гл. 13, с. 197]. Столичный артопол мог закупать на эту сумму около 60 кг зерна (исходя из 7,5 кг в модии), покупая с него доход, равный приблизительно 60 фоллам (5 кератиям) [8, XVIII.1]. Если допустить, что хлебодел тратил на каждый каравай около 0,5–0,8 кг муки, тогда выход его продукции насчитывал бы 75–120 булок, каждую из которых он мог бы продать не дороже 0,5–0,8 фолла. Таким образом, предписания навязывали артополам низкие цены на их изделия, но рыночная ситуация с ее неумолимым прессингом законов экономики вносила свои поправки, неизбежно увеличивая «теоретическую» стоимость хлеба в два-три раза.

Из описания средней оксиринхской пекарни следует, что производительность эргастерия такого типа составляла 20 артаб зерна в день (то есть около 500 кг; от 600 до 1000 караваев), хотя, конечно, были пекарни, выпекавшие значительно меньше или больше [43, № 908; 37, с. 103]. Для большей наглядности будем исходить из расчета другой рядовой провинциальной городской пекарни с двумя печами и производственной мощностью 70–90 хлебов (эти данные получены в результате анализа результатов археологических исследований поздневизантийского Херсона, но вполне подходят для более раннего времени, оперировавшего той же техникой и технологией хлебопечения) [ср. 34, с. 133–141]. При условии полной реализации ежедневной выпечки владелец хлебной лавки мог получать доход не меньше 70–90 и не больше 210–270 фоллов, то есть приблизительно около половины или даже целой номисмы, когда караваи продавались по 2–3 фолла. Византийский церковный календарь оставлял не занятыми праздниками и воскресеньями (ΚΥΡΙΑΚΗ) 286 дней в году. За это время совокупный доход артопола мог бы достичь 143–286 номисм или 11 номисм 11 милиарисиев — 23 номисм 10 милиарисиев в месяц. Однако надо учесть, что солидная величина разрешенного хлебоделам дохода («кератий и два милиарисия на одну номисму» — 20,8%) объяснима тем, что два милиарисия (две трети от общей суммы прибыли — 16,7%) уходило на эникий — плату за помещение, на содержание эргастерия, работников, тяглового животного, вращавшего жернова, за купку топлива для печей, факелов, тогда как чистый доход, собственно

кердос, составлял один кератий с номисмы (4,2%) [8, XVIII.1]. Впрочем, и это было немало. Владелец эргастирия даже сравнительно небольшой производительности мог иметь около 4–8 номисм в месяц; годовой же его доход колебался приблизительно в пределах 47 номисм 7 милиарисиев — 95 номисм 2 милиарисия.

Известно, что размер прибыли для мелочных лавочников — бакалейщиков был установлен не больше двух милиарисиев с номисмы, то есть 16,7% [8, XIII.5; 45, с. 39–40], однако объем их ежедневной выручки не поддается даже приблизительным расчетам. То же относится к виноторговцам, где регулирование цен касалось только владельцев питейных эргастириев. Так, если капилосы — розничные виноторговцы должны были покупать вино и продавать его сообразно цене закупки [8, XIX.1; ср. XVIII.4], то оптовые продавцы вина, как городские, так и провинциальные, не были связаны никакими ограничениями. Другими словами, никаких норм прибыли для оптовых торговцев не устанавливалось; они существовали только для торговавших вином в розницу. Тем самым власти добивались на рынке возможно более низкой цены на вино. Понижение цен было в интересах потребителя, но в то же время в низких розничных ценах были заинтересованы и собственники виноградников, так как при более высоком доходе капилосов вино на розлив было бы дороже и спрос на него мог бы сократиться. Во всем этом проглядывает определенная политика, торговая, ценообразующая и социальная, но историки пока бессильны наполнить ее конкретным цифровым содержанием.

Больше возможностей дает наблюдение за продажей рыбы и теми, кто к этому был причастен. Цены на тунцов, скумбрию, селедку и прочие десятки видов рыбы, знакомых византийцам [46, с. 249–297], — этот наиболее ходовой товар, составлявший пищу простых людей, — менялись в зависимости от количества рыбы на рынке, но и в VII в. Иоанн Мосх, и в XII в. автор «Тимариона» одинаково отмечали его дешевизну — несколько штук за медяк, обол [47, с. 51–52; 48, с. 44]. Такие же низкие цены знал раннесредневековый Ближний Восток: в Фаюме в отдельные годы около 1000 кг рыбы стоили один динар (приблизительно 0,3 фолла за 1 кг) [49, с. 202]. Михаил Сириец под 581/582 г. упоминает о продаже тунца весом 9 фунтов (около 3 кг) за кератий (12 обол), что понималось как весьма дешевая сделка [50, р. 352].

Рыбаки и их простаты — старшины на корабле или лодке могли извлекать доход от продажи улова рыботорговцам не свыше двух фоллов на номисму (0,69%) [8, XVII.3]. Эта сумма была эквивалентна примерно 72 кг рыбы; значит, для того чтобы получить минимальный доход в 10–12 фоллов, примерно равный дневному заработку рядового

мисфия, рыбакам надо было выловить в пять раз больше рыбы (360 кг). Озадачивает не столько гипотетический размер уловов (они действительно могли быть велики), сколько низкий размер оставшегося в итоге кердоса. Видимо, следует принять во внимание значительные расходы рыболовецкой артели на содержание, фрахт кораблей, лодок, покупку снастей, а также то обстоятельство, что их кердос был продуктом быстрого оборота, рыба продавалась споро и в больших количествах, и к тому же первоначальную цену на нее устанавливали сами рыбаки, стесненные в данном случае только конъюнктурой рынка. В этом смысле рыборотговцы выглядели париями по сравнению с рыбаками, в целом все же зарабатывавшими больше них. Привезя на берег 72 кг рыбы, рыбаки могли выручить за нее не меньше 11 милиарисиев, а ихфиопрат, продавший это количество уже за номисму, оставлял себе только милиарисий: простатевон каждой камары был связан требованием соблюдать продажу товара по тем же ценам, по каким он был куплен у причалов с приплывавших судов [8, XVII.1; ср. XVII.3]. Ихфиопрат имел более высокий кердос (8,3%), но его величина вполне объяснима тем, что часть приобретаемой оптом рыбы могла пропасть и риск тут был больше, чем у рыбаков, которые хотя и оставляли себе в конечном счете весьма скромную часть заработанного, зато продавали сразу весь улов без потерь и дальнейших депансов, связанных с его распродажей более мелкими партиями.

Итак, за каждые 72 кг реализованной рыбы ихфиопрат оставлял себе 12 кератиев, а за 286 дней он мог иметь 143 номисмы или 11 номисм и столько же милиарисиев ежемесячно. Даже если бы он успевал распродавать это количество рыбы только за два дня, его годовой доход приближался бы к 71 номисме 6 милиарисиям (чуть меньше 6 золотых в месяц). Издержки рыборотговца по содержанию камары, конечно, были менее велики, чем у производителя — артопола и, вероятно, не превышали третьей части совокупного дохода, оставляя значительную сумму в 47 номисм и 7 милиарисиев (3 номисмы 11 милиарисиев в месяц)¹.

¹ М. Я. Сюзюмов полагал, что в статье XVII 3 Книги Эпарха речь шла о простатах рыборотговцев, а не рыбаков, и что рядовые рыборотговцы могли получать при закупке улова прибыль в два фолла на номисму, а их простат — в два раза больше (?). В этом случае эта прибыль вычиталась из дохода за продажу рыбы рыборотговцами на рынке и значит «...чистый доход продавца в камарах был равен 20 фоллам на номисму, или 6,9%» [8, с. 233]. Однако необходимости в такой поправке нет, поскольку в статье уточнялась норма кердоса именно тех, кто «отплавывал» и «приплавывал» (...ΤΩΝ ΑΝΑΓΓΕΟΝΤΩΝ, ΑΛΛΕΚΕΙΝΩΝ ΚΑΤΑΙΡΟΝΤΩΝ ΠΡΟΣ ΑΥΤΟΥΣ...), то есть для рыбаков и их простатов. Размер же кердоса ихфиопратов («милиарисий на номисму») определенно был указан выше, в начальной статье титула [8, XVII.1].

Мясник-макеларий стремился увеличить свою прибыль, отправляясь покупать овец у продавцов, которые находились достаточно далеко от города (в отношении Константинополя — за вифинской рекой Сангарий, на удалении более 120 км) [8, XV.3]. Разница в цене на убойный скот в городе и за его пределами позволяла немного увеличить размер чистого кердоса, но едва ли овечья голова, ноги и требуха, которые только и шли в доход макеларию [8, XV.2], стоили дороже рыбы, так что конечная прибыль мясника не намного превышала барыш ихфиопрата, и суммы их годовых доходов, вероятно, могли быть схожими.

Вофры — знатоки и оценщики лошадей, посредники при их продаже, имели дело с гораздо более дорогим товаром, на котором, казалось бы, можно было заработать неплохие комиссионные. В VI в. в Афродито, хорошо известном своими папирусными документами центре Верхнего Египта, рабочую лошадь продавали за $1\frac{5}{6}$ номисмы «александрийского веса» (ΝΟΜΙΣΜΑΤΑ ΖΥΓΩ ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑΣ) [51, № 1444, 18; р. 356]. Оксиринхский папирус VI–VII вв. сообщает о покупке двух добротных, породистых лошадей за 3 солида [43, № 922, р. 286–287]. Ту же цену называет еще один папирус 618 г. из того же города [52, № 153, р. 234]. В кратком руководстве первой половины XI в. для землемеров и практоров, изданном Э. Шильбахом, стоимость трех быков, коров или лошадей названа соответствующей стоимости стада овец в 12 номисм; следовательно, цена лошади, быка или коровы была приравнена в среднем к 4 номисмам [44, с. 158–160]. Поэтому Г. Г. Литаврин вычислял размер прибыли вофра в 1,0416% (один кератий с животного) [45, с. 43, прим. 2]. Однако есть основания думать, что стоимость лошадей возросла к IX–X вв. В «Книге церемоний византийского двора» говорится об обязательных поставках для армии из ромейских провинций Азии и из Сирии молодых лошадей 4–7 лет по цене 12 номисм, а мулов еще дороже — по 15 номисм [53, р. 458, 459]. Видимо, такая тенденция к удорожанию наблюдалась и дальше. По подсчетам Г. Острогорского, цена рабочей лошади равнялась в XIII в. приблизительно 13,5 полноценных номисм [20, с. 328].

Согласно Книге Эпарха, перепродажа животного давала вофру разрешенные 6 фоллов с каждой потраченной номисмы [8, XXI.2], следовательно, при цене лошади 12 номисм перепродавец выручал 72 фолла. За каждое посредничество он зарабатывал еще по кератию [8, XXI.1]. Если вофр имел хотя бы одну комиссионную сделку в день, то за 286 рабочих дней он имел бы 11 номисм и 11 милиарисиев дохода. Что-то добавляла к этому случайная, нерегулярная и, вероятно, нечастая перепродажа лошадей. Десяток подобных торговых операций мог принести вофру еще 2,5 номисмы. В итоге выходит весьма скромный размер кердоса, равный приблизительно 14,5 номисм в год (чуть больше

золотого в месяц), хотя при оживленной конъюнктуре рынка, наконец, просто удаче, эту сумму можно было бы удвоить, утроить, и это не был предел. Встречались лошади баснословной цены: ат-Табари рассказывает под 747 г. (129 г. х.), как прекрасный конь, очень понравившийся покупателю, был отдан за 700 дирхемов [39, с. 312], что эквивалентно примерно 496 номисмам. Одна такая сделка, выступай в ней вофр перепродавцом, принесла бы ему 10 номисм и 4 милиарисия законного дохода. Простатевон вофров зарабатывал еще больше, так как его постоянный процент прибыли был определен в два раза выше, чем у рядового вофра [45, с. 39–40].

Торговцы изделиями из льна могли перепродавать товар, получая доход в размере кератия на номисму (4,2%) [8, IX.6]. М. Я. Сюзюмов видел в этой статье Книги Эпарха указание на продажу остатков льняных тканей, не раскупленных другими торговцами и ремесленниками, системе офониопратов [8, с. 199]. Однако это плохо вяжется с главной ролью, которую должны были играть скупщики изделий из льна в этом виде торговли. Логичнее допустить, что ремесленные положения системы предусматривали продажу остатка нераскупленных товаров самими офониопратами на условии получения ими за это фиксированного кердоса (ΠΑΡΑΥΤΩΝ ΑΝΑ ΕΝ ΝΟΜΙΣΜΑ ΚΕΡΑΤΙΟΝ ΕΝ).

Еще большую выручку обеспечивали себе метаксопраты, занятые перепродажей неочищенных и очищенных шелковых нитей. Поставка этого товара другим, в том числе менее состоятельным ремесленникам, имевшим дело с метаксой (катартариям, сирикариям), приносила перепродавцам доход в размере унции на номисму (ΟΥΓΓΙΑΝ ΜΙΑΝ ΕΝ ΤΩ ΝΟΜΙΣΜΑΤΑ ΑΠΟΚΕΡΔΑΙΝΕΤΩ), то есть двенадцатую часть золотого — милиарисий (8,3%) [8, VI.9; VII.2, VIII.8, с. 169; 45, с. 39–40]. М. Я. Сюзюмов прав, обращая внимание на то, что регулированию подвергалась лишь норма прибыли от торговли метаксой, тогда как «...при продаже пряжи (точнее было бы сказать — очищенных шелковых нитей. — С. С.), тканей и одежд не было никаких ограничений» [8, с. 189]. Видимо, это объясняется очень высокой ценой на чистый шелк. Как известно, Юстиниан пытался в 40-х гг. VI в. искусственно ограничить стоимость купли-продажи метаксы 15 солидами за фунт, то есть 21,8 грамма за золотой, но волюнтаристское предписание не пережило законодателя [54, с. 13–15; 55, с. 547], что отразило византийское право последующих столетий. Морской закон, вошедший с незначительными редакционными изменениями в Василики, не оставляет сомнений в том, что в VIII–IX вв. чистый шелк (ΟΛΟΣΗΡΙΚΑ) был «подобен по ценности золоту» (ΩΣ ΟΜΟΙΑ ΟΝΤΑ ΤΟΥ ΧΡΥΣΙΟΥ), и значит приблизительно 4,5 грамма метаксы приравнивались к номисме [56, III.40;

4, LIII.40, p. 119]. Фунт же стоил 72 золотых. Иногда под термином олосирика понимают чисто шелковые ткани [8, с. 149], что не соответствует ценам на готовые изделия из шелка, которые обычно были ниже исходного материала для их изготовления: даже стоимость шелкового гиматия, причем уже окрашенного, сводилась к концу IX — началу X вв. к 10 номисмам [8, VIII.1.3].

Перепродав всего фунт метаксы, торговец мог получить 6 номисм узаконенного кердоса. Если распродажа происходила достаточно часто, то при условии получения 8,3% постоянной прибыли метаксопрат за двенадцать аналогичных операций с 4 кг метаксы мог бы обеспечить себе 100% доход, равный 72 номисмам. Понятно, что более крупные закупки требовали вложения большего капитала; но, даже имея его поначалу на 72 номисмы, можно было бы удвоить сумму в течение года при условии самых мизерных, но удачных оборотов. Часть этого дохода уходила на содержание торгового места, аваки или лавки, рабов-помощников, найм мисфиев [8, VI.2.3.7.13]. Остававшегося от расходов было достаточно для того, чтобы не просто поддерживать существование, но и богатеть: недаром только о метаксопратах Книга Эпарха говорила как о тех, среди которых есть обладающие большими средствами [8, VI.9]. Впрочем, едва ли они были одиноки. Можно лишь предполагать, насколько велика была доходность эргастириев скорняков, обрабатывавших и продававших меха, если одна шкурка черной лисы, по словам ал-Масуди, стоила около 100 номисм [57, с. 81; 58, p. 4]. К этой же плеяде относились владельцы лавок, торговавшие золотыми и серебряными вещами, драгоценными камнями, жемчугом, который по стоимости тоже приравнивался к золоту и именно так компенсировался в случае гибели корабля, на котором его везли (ΧΡΥΣΙΟΥ ΦΟΡΤΟΝ ΤΕΛΕΙΤΩΣΑΝ ΤΗΝ ΑΠΩΛΕΙΑΝ) [8, II.1.4; 56, III.40].

Торговля на дальние расстояния — высшая степень обмена — всегда давала немногим занятым в ней партнерам возможность получать максимум прибыли, тогда как местная торговля, будучи распылена между множеством участников, приносила меньший доход [ср. 13, с. 59, 60]. Надо полагать, что раннесредневековая Византийская империя не была обойдена действием этого общего экономического правила. «Изрядный торговец» из живописного рассказа — синаксаря о честном пафлагонском крестьянине на 1000 золотых (около 14 литр) вел в течение года приобретение товаров на стороне, чтобы затем, явившись на ежегодную ярмарку в одном из мест Пафлагонии, продать их все и получить 1500 номисм [10, col. 721]. Выходит, что его годовая прибыль на постоянный капитал составляла 66,6%, полученных практически разом, в течение тех немногих дней, пока шла ярмарка. Разложив этот доход

на весь ушедший на закупку товаров год, эмпор ежемесячно обеспечивал себе кердос в размере 5,6%, что выражалось в порядочной сумме — 41 номисма 8 миллиарисиев и 4 кератия. Этих денег должно было вполне хватать для того, чтобы ежегодно немного увеличивать основной капитал, но вопрос в том, стремился ли к этому наш купец или довольствовался повторением оборотов вложенного в дело капитала на прежнем уровне?

Чрезвычайно прибыльным было занятие морской торговлей, которая приносила по временам весьма крупный доход. Кодекс Юстиниана определил норму прибыли за перевозку грузов или перемещение кредитумых лиц в размере 12% от ссуды, предоставленной для такого рода соглашения (*trajecticia contracta*), однако на деле это положение не соблюдалось, обходилось разными способами, уловками, и после 596 г. в источниках нередко встречаются сравнительно высокие цифры, достигавшие 25% и более [59, IV.32.26.2; 24, р. 75, 168; 60, с. 28; 61, с. 12, прим. 23; 62, с. 122]. Порой один выгодный рейс мог принести доход в несколько раз превышавший размеры кредита, который понадобился на его финансирование. Жития рассказывают о случаях такого баснословного обогащения, когда эмпор, взявший ссуду 1000 литр золота (72 тыс. солидов), отдавал своему кредитору 4000 литр (288 тыс. солидов) и еще оставался с немалой прибылью [63, с. 157–159]. Какими бы легендарными не были воспоминания такого рода, они отражали заложенное в менталитете отношение к морским торговым операциям как весьма прибыльным, способным солидно и быстро обогатить. Агиография, очень чуткая к бытовым реалиям, не связывала случаи скорого обогащения ни с одним другим видом торговли. Иоанн Эфесский в своих Житиях восточных святых, написанных к середине VI в., сообщал, что рядовой мелкий торговец мог иметь доход в 5 или 6 денариев в год, а более состоятельный зарабатывал 10–30 денариев [64, р. 576], что весьма похоже на правду. Надо также учесть, что большие доходы навклиров и эмпоров, связанных с ними, были сопряжены со столь же большими расходами, иногда равными размеру стоимости груза всего корабля. Поэтому, как правило, предполагалось получать прибыль, не менее чем в три раза превосходившую стоимость платы за провоз товаров. На это косвенно намекает известное, много раз и по-разному комментированное свидетельство Прокопия о том, что со времени деятельности на константинопольских таможах сирийца Аддея, ведавшего ими, размер пошлины с каждого корабля резко возрос, и тогда судовладельцы, не желая терпеть убытки и все-таки стремясь получить прибыль, оказались вынужденными запрашивать тройную плату с собственников транспортируемых грузов [65, XXV.7–10, р. 156, 157; 16, с. 400, коммент. 253].

Видимо, только такая перевозка имела смысл, а в случае получения меньшей суммы корабль действительно выгоднее было сжечь и вовсе не заниматься морским извозом. Поэтому размер фрахта на один рейс насчитывал иногда 50, иногда 100 номисм [66, с. 17]. По предположению Г. Г. Литаврина, стоимость более тонны товаров с одного корабля русов, везшего меха, рабов, воск и другие продукты для продажи в Константинополь, составляла в IX–X вв. 6–8 литр золота (432–576 номисм) [57, с. 82]. Фрахтовая плата за аналогичное византийское судно могла бы достигать 8,7–11,6% (50 номисм) или 17,4–23% (100 номисм), что не так уж много в сравнении со стоимостью груза. К тому же доход, полученный за сдачу судна в наем, доставался не кому-то одному, а распределялся между всеми членами экипажа. Исходя из предписаний Морского закона для обычного, среднего судна, при общей сумме фрахта в 100 номисм навклир мог бы иметь доход 19 номисм (две доли), кивернит, прорей, каравит и навпиг — по 14 номисм 3 милиарисия (полторы доли), два матроса — по 9 номисм 6 милиарисиев (одна доля) и парасхарит — 4 номисмы 9 милиарисиев (половина доли) [56, I.1–7]. Надо также учесть, что подобные выгодные рейсы были делом случая, да и совершить их из-за ограниченности навигационного сезона удавалось едва ли больше трех–четырёх раз: в зимнее время «...моря стояли как пустыни» и немногие рисковали пускаться даже в относительно близкие поездки [67, с. 95]. Следовательно, обычный доход навклира, растянутый на весь год, позволял тратить не больше 6 номисм и 4 милиарисиев ежемесячно; простой навт мог позволить и того меньше — три номисмы с небольшим. Прибыльность этого ремесла снижали «многообразные несчастья на море», как выразился Иоанн Мосх, которые приводили к разорению даже весьма богатых навклиров, располагавших золотом и не одним судном [35, сар. 193]. Из трех кораблей, которые александрийский патриарх Иоанн Милостивый (610–619) давал один за другим некоему капитану, лишь последний, самый большой, с грузом зерна, благополучно совершил плавание, тогда как два предыдущих нашли гибель в коварных водах залива Сирта [68, сар. 10, 13]. Такого рода сведения, почерпнутые Леонтием Неапольским, очевидно, из рассказов патриаршего эконома, наводят на мысль о весьма печальной статистике ранне-средневековых морских катастроф. Нередко в результате крушения судна или разбойного грабежа, случившегося даже во время стоянки, на берегу [56, III.15.34.36.42], ссудодатели, обеспечивавшие морское торговое предприятие, теряли все свое состояние, попадали за долги в тюрьму, а их семья должна была терпеть унижения, бедствовать, прибегать к самым позорным источникам дохода или идти в кабалу. Лишь неуемная жажда наживы толкала навстречу риску и опасностям. Размеры

прибылей в торговле морем бывали столь велики, что порой позволяли поправить самый серьезный «роковой ущерб», как называли его в юридической практике. Даже гибель корабля со всем грузом не обязательно выводила купца из игры. Фигурирующий в одном из агиографических повествований торговец Феодор дважды терпел кораблекрушения, но накопленные из прибылей средства, очевидно значительные, позволяли ему вновь и вновь возвращаться к своему доходному рискованному промыслу [63, с. 157–159].

Очевидно, кердос большинства торговцев составлял в среднем от четырех до восьми номисм в месяц, хотя были и такие, которые имели по несколько десятков номисм или ограничивались скромной выгодой от перепродаж и комиссионных в размере золотого или чуть больше. Но были ли возможные прибыли в ремесле меньше, чем в торговле? По столь же скудным, как и для Византии, данным из средневековой истории городов Ближнего Востока следует, что доход в производстве составлял 6–7% на один оборот (150–160% в год на постоянный капитал) против 10–13% (до 360% годовых) в торговле [49, с. 295–296]. Знала ли эту диспропорцию ромейская экономика и можно ли считать ее некой универсальной константой средневекового хозяйства?

По мнению М. Я. Сюзюмова, византийский ремесленник зарабатывал в среднем две номисмы в месяц [8, с. 143], то есть 48 номисм в год или почти два милиарисия (четыре кератия) за каждый из 286 рабочих дней. К сожалению, неясно, откуда были почерпнуты сведения о названной сумме дохода, но безусловно одно: для большинства ремесленников таковой была «верхняя планка» их кердоса. Основная масса обходилась ежемесячной номисмой с некоторыми незначительными отклонениями как в большую, так и в меньшую стороны. Агиографы иногда указывали на сапожное дело (ΣΚΥΤΙΚΗ ΤΕΧΝΗ, ΣΚΥΤΟΤΟΜΙΑ, ΣΚΥΤΟΤΟΜΕΩ) как на одно из самых малоприбыльных и низкооплачиваемых [10, col. 232, 233; 63, с. 146]. Мелкий ремонт обуви, изготовление кожаных мелочей действительно едва позволяли сводить концы с концами, хотя ремесленники — лоротомы и «смягчители кожи» (ΜΑΛΑΚΑΤΑΡΙΟΙ), отделявавшие продукцию, шедшую на изготовление обуви, отнюдь не бедствовали и, похоже, относились к ремесленной элите, объединенной в IX–X вв. в системы [8, XIV.1, 2].

Неожиданно высокий доход обнаруживает такое, казалось бы, нехитрое, широко распространенное занятие, как плетение корзин. Искусно сделанная корзинка продавалась в ранневизантийском Египте по 100–200 оболов (до 8 с лишним серебряных милиарисиев) [63, с. 173]. Авва Лука (Лукий), о котором шла речь в прибавлении к Апостегмату патрум, получал ежедневно по 16 медяков (ΝΟΥΜΜΙΑ)

за свою продукцию [69, col. 253 C], то есть приблизительно номисму и 5 милиарисиев в месяц. Чуть меньше, один золотой, зарабатывал в VIII в. столяр [20, s. 296]. В 706/707 г. два кузнеца (ΣΙΔΗΡΕΙΣ) из Афродито, задействованные в работе три месяца, получали вместе ежемесячно четыре с половиной солида [51, p. 282 f., № 1433], то есть 0,75 солида в месяц, что составляло 9 золотых в год, конечно, если ремесленники были обеспечены работой все время.

При всем том определенные виды деятельности имели более выигрышный характер. Житие патриарха Мефодия (843–847) указывает, что опытный каллиграф-переписчик был способен за неделю изготовить псалтирь [70, col. 1253]. Житие Лазаря Галесийского (конец X — первая пол. XI вв.) называет стоимостью такой книги номисму [71, col. 536 C], что соответствует данным Иоанна Мосха о превосходно выполненном пергаментном кодексе Нового Завета ценой в три золотых [35, col. 2997] (псалтирь по объему примерно в два раза меньше Евангелия, на которое, следовательно, профессиональному переписчику пришлось бы затратить две недели). Таким образом, доход каллиграфа мог составлять золотой — полтора в неделю; удачный месяц напряженного, кропотливого труда давал бы 4–6 номисм, а хороший год, полный заказов, позволял бы за 286 дней изготовить рукописей на 47–71,5 номисм, что близко к среднему кертосу артопола, ихфиопрата или метаксопрата. Примерно такой же доход принесла бы библиокапелосу продажа трех полных Библий по цене 18 золотых [69, col. 145 C], если учесть, что на переписку одной книги уходило около четырех месяцев. Конечно, расходы на приобретение писчего материала, дорогостоящего пергамента, закупаемого у хартополов, поглощали большую часть вырученного, оставляя переписчику, вероятно, только то, что позволяло поддерживать относительно скромный уровень жизни, соразмерный с достатком основной массы ремесленников и квалифицированных мисфиев. Продажа дорогих изделий сама по себе еще не гарантировала высокий чистый доход и в случае с каллиграфами-книгопродавцами он ограничивался скорее всего все тем же месячным золотым.

С еще более дорогим товаром имели дело шелкоткачи — сирикарии. На появившемся, очевидно, с IV в. многоремизном станке восточносредиземноморского типа с индивидуальным контролем за шнурами можно было получить ткацкий кусок в среднем шириной 0,8–1 м и длиной около 3,5 м [72, с. 22]. Такой шелкоткацкий станок, в отличие от «гобеленового», позволял одновременно механически репродуцировать узор на серии дорожек повторений в горизонтальном ряду [72, с. 20, 22, рис. 1]. О производительности работы ткача можно догадываться по некоторым сравнительным данным, почерпнутым из ран-

нефеодалного Китая, где начинающий ремесленник мог выткать за день около 50 см ткани, а более опытный — до метра в день; работавший не отходя от станка изготовлял за три дня кусок ткани, равнявшийся примерно 3 м; опытная ткачиха могла за месяц выткать больше девяти кусков [73, с. 149]. Значит, такому ремесленнику-ромею было вполне по силам изготовить за тот же срок не меньше семи кусков.

Стоимость этого товара в VII–VIII вв. оставалась велика и начала падать лишь к X в. по мере насыщения рынка. Самаркандский договор 712 г. оговаривал цену куска шелка в 28 дирхемов, что составляло в переводе на византийские номисмы около 20 монет [74, с. 71; 75, с. 208]. Ат-Табари уточнял, что в 121 г. х. (739/740 г.) столько (25–28 дирхемов — 17–20 номисм) стоил кусок шелка, недостаточный для полной одежды (шукка), поскольку он был в четыре раза меньше куска ткани, годившегося для полной одежды (сауб) и потому оценивавшейся в 100 дирхемов (свыше 70 номисм) [39, с. 266, прим. 96]. Очевидно, Византия и ввозила, и производила шелка достаточно для того, чтобы его обилие вызвало падение цен к концу IX в. По словам Иоанна Камениаты, в Фессалонике «...шелковые ткани шли наравне с шерстяными» [76, гл. 9, с. 165]. Такая же дешевизна этого товара и его широкое распространение в быту даже среди «подлого люда», простого народа наблюдались и в Китае, где в раннее средневековье шел процесс удешевления шелка по отношению к холсту, так что в VII–X вв. пять кусков холста (около 15 м) соответствовали по цене четырем кускам шелковой тафты (около 12 м), а трехметровый кусок гладкого шелка оценивался примерно в четыре серебряные (сасанидские) монеты [73, с. 160, 180–184]. Отражением падения стоимости шелка в Византии стало то, что в X в. раб, привезенный с Руси, приравнивался по цене к 10 золотым или двум кускам столь дорогой прежде ткани [77, с. 32, 33]. Но даже при таком заметном снижении цены сирикарий мог изготавливать каждый месяц продукции не меньше чем на 35 номисм, если позволяли условия сбыта и запасы сырья. Пополнение последних составляло самую главную и самую дорогостоящую проблему, решение которой поглощало не менее двух третей от общей выручки эргастерия шелкоткача. Тем не менее оставшихся 10–11 золотых было достаточно, чтобы сирикарии чувствовали себя некой «ремесленной аристократией» византийского города, соперничать с которой могли только такие торговцы, как аргиропраты, отдельные метаксопраты, мирэпсы, торговавшие дорогими пряностями и лекарствами, или богатые меховщики-гуинары.

И все же, если отбросить подобные исключения, доход с оборота и на постоянный капитал в ремесленном производстве в три-четыре раза уступал доходу в торговле, подтверждая, следовательно, общее

правило и делая его для раннесредневековой Византии еще более категоричным. Полярность кербоса ромейского ремесленника и торговца сглаживалась лишь в редких случаях совмещения обоих видов деятельности, как это было, например, с артополами, или «приближения» к торговле в случае с вофрами-комиссионерами, но рельефность общей закономерности не становилась от этого менее выраженной.

Конечно, степень вероятности полученных количественных оценок низка, сам материал для подсчетов недостаточно репрезентативен, случаен и не годится как достаточный аргумент для принятия окончательного решения. Однако следует помнить совет А. Р. Корсунского: «...если не всегда при нынешнем уровне изучения той или иной проблемы удастся добиться получения всех данных, необходимых для применения математических методов, то уже сама подготовка условий для выполнения такой задачи ведет к углублению и уточнению нашего представления об изучаемых исторических феноменах» [78, с. 38]. К сожалению, других зримых ориентиров нет и ввиду очевидной скудости статистического материала не предвидится. Поэтому будем считать, что палеоэкономическая модель, полученная на основе собранных цифр, претендует лишь на гипотезу, которая может оказаться полезной для дальнейших разысканий в этом направлении.

Литература

1. Нечаев В. Торговое право // Энциклопедический словарь / Изд. Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон. — СПб., 1901. — Т. 33А.
2. Бартошек М. Римское право. — М., 1989.
3. Corpus juris civilis. Vol. 1. Digesta / Rec. Th. Mommsen. Retractivit P. Krueger. — Berolini, 1908.
4. Basilicorum libri LX / Ed. C. G. E. Heimbach, C. E. Heimbach. — Lipsiae, 1833–1870. — Т. 1–6; Editionis Basilicorum Heimbachianae supplementum alterum / Ed. C. Ferrini et J. Mercati. — Lipsiae, 1897. — Т. 7.
5. Peira I. E. Practica ex actis Eustathii Romani // Zepos J. et P. Jus Graeco-Romanum. — Athenai, 1931. — Т. 4.
6. Истрин В. М. Хроника Георгия Амартола в древнем славянорусском переводе. Т. 3: Греческо-славянский и славянско-греческий словари. — Л., 1930.
7. Les Nouvelles de Leon VI le Sage / Texte et traduction publiés par P. Noailles et A. Dain. — Paris, 1944.
8. Византийская Книга Эпарха / Вступ. ст., пер., коммент. М. Я. Сюзюмова. — М., 1962.
9. Epanagoge (corrigendum: Eisagoge!) Basilii, Leonis et Alexandri / Ed. C. E. Zachariae a Lingenthal. Collectio librorum juris graeco-romani ineditorum. — Lipsiae, 1852.

10. Delehayе Н. Synaxarium Ecclesiae Constantinopolitanae e codice sirmondiano. Acta Sanctorum. Propylaeum ad Acta Sanctorum Novembris.— Bruxelles, 1902.
11. Карпов С. П. Торговля зерном в Южном Причерноморье в XIII–XV вв. // ВВ.— 1989.— Т. 50.
12. Карпов С. П. Итальянские морские республики в Южном Причерноморье в XIII–XV вв.: проблемы торговли.— М., 1990.
13. Бродель Ф. Динамика капитализма.— Смоленск, 1993.
14. Фуко М. Слова и вещи.— М., 1977.
15. Abu al-Fadl Ja'far ibn'Ali al-Dimishqu. The Beaties of Commerce // Lopez R., Raymond J. Medieval Trade in the Mediterranean World.— New York, 1955.
16. Прокопий Кесарийский. Тайная история / Изд. А. А. Чекаловой.— М., 1993.
17. Segré A. Circolazione monetaria e prizzi nel mondo antico ed in particolare in Egitto.— Roma, 1922.
18. Andreades A. De la monnaie et de la puissance d'achat des metaux preciaux danc L'Empire byzantin // Byzantion.— 1924.— Т. 1. Fasc. 1.
19. Dölger F. Beitrage zur Geschichte der byzantinischen Finanzverwaltung besonders des 10. und 11. Jahrhunderts.— Hildesheim, 1960.
20. Ostrogorsky G. Löhne und Preise in Byzanz // Byzantinische Zeitschrift.— 1932.— Bd. 32. Heft. 1–2.
21. Zakythinos D. ΠΕΡΕ ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΤΟΥ ΣΙΤΟΝ // ΕΠΕΤΗΡΙΣ ΕΤΑΙΡΕΑΣ ΒΥΖΑΝΤΙΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ.— Athen, 1936.— № 13.
22. Casson L. Wine Measure and Prices in Byzantine Egypt // Transactions and Proceedings of the American Philosophical Society.— Philadelphia, 1939.— Vol. 70.
23. West L. C., Johnson A. C. Currency in Roman and Byzantine Egypt.— Princeton, 1944 (Princeton University Studies in Papyrology. 5).
24. Johnson A. C., West L. C. Byzantine Egypt: Economic Studies.— Princeton, 1949 (Princeton University Studies in Papyrology. 6).
25. Heichelheim F. M. On Ancient Price Trends from the Early First Millennium B. C. to Heraclius I // Finanzarchiv.— 1955.— Bd. 15.
26. Irmischer I. Einiges über Löhne und Preise im Justinianischen Reich // Les devaluations.— Paris, 1980.— Т. 2.
27. Irmischer I. Einiges über Preise und Löhne im frühen Byzanz // Studien zum 8. und 9. Jahrhundert in Byzanz.— Berlin, 1983.
28. Курбатов Г. Л. История Византии (от античности к феодализму).— М., 1984.
29. Марченко А. Н., Нюркаева А. З. Этика труда по Книге Эпарха // Античность и средневековая Европа: Межвуз. сб.— Пермь, 1994.
30. Palladius Helenopolitanus. Lausaic // Patrologiae graeca / Ed. J.- P. Migne.— Paris, 1860.— Т. 34.
31. The Oxyrhynchus Papyri.— London, 1916.— P. 12.
32. Johnson A. H. Roman Egypt to the Reign of Diocletian. An Economic Survey of Ancient Rome / Ed. by T. Frank.— Bultimore, 1936.— Vol. 2.
33. Evert-Kappesowa H. Studia nad historia wsi bizantynskiej w VII–IX wieku.— Lodz, 1963.
34. Романчук А. И. Поздневизантийский «квартал хлебопеков» в Херсонесе (квартал XXVIII) // ВВ.— 1987.— Т. 48.

35. Beati Ioannis Eucratae liber qui inscribitur Pratum quod floridaam proferat vitarum narrationem coelestis roseti // Patrologiae graeca / Ed. J.-P. Migne.— Turnholti, 1976.— Т. 87, 3.
36. The Oxyrhynchus Papyri.— London, 1924.— P. 16.
37. Фихман И. Ф. Оксирих — город папирусов.— М., 1976.
38. Chronicon Paschale / Rec. L. Dindorfius.— Bonnae, 1832. Vol. 1.
39. История ат-Табари. Избранные отрывки / Пер. с араб. В. И. Беляева; Доп. к пер. О. Г. Большакова, А. Б. Халидова.— Ташкент, 1987.
40. Georgius Cedrenus Ioannis Scylitzae ope I. Bekkero.— Bonnae, 1839. Т. 2.
41. Vogt A. Basile I-er, empereur de Byzance, et la civilisation byzantine à la fin du IX-e siècle.— Paris, 1908.
42. Продолжатель Феофана. Жизнеописание византийских царей / Изд. Я. Н. Любарского.— СПб., 1992.
43. The Oxyrhynchus Papyri / Ed. with transl. B. P. Grenfell, A. S. Hunt.— London, 1908.— P. 6.
44. Schilbach E. Byzantinische metrologie.— München, 1970.
45. Литаврин Г. Г. Процент законной прибыли и процент налога с нее в византийском городе X–XI вв. // АДСВ.— 1973.— Вып. 10.
46. Геопоники. Византийская сельскохозяйственная энциклопедия X в.— М.; Л., 1960.
47. Иоанн Мосх. Луг духовный // Византийские легенды / Изд. С. В. Поляковой.— Л., 1972.
48. Тимарион // Византийский сатирический диалог / Изд. подгот. С. В. Полякова, И. В. Феленковская.— М., 1986.
49. Большаков О. Г. Средневековый город Ближнего Востока. VII – середина XIII в.— М., 1984.
50. Chronique de Michel le Syrien, patriarche jacobite d'Antioche (1166–1199) / Ed. et trad. par J.- B. Chabot.— Paris, 1901.— Т. 2.
51. Bell H. J., Crum W. E. Greek Papiri in the British Museum.— London, 1910.— P. 4.
52. The Oxyrhynchus Papyri / Ed. with transl. notes by E. Lobel e. a.— London, 1898.— P. 1.
53. Constantini Porphyrogeniti imperatoris De ceremoniis aulae byzantinae libri duo ex rec. I. I. Reiskii.— Bonnae, 1829.— Vol. 1.
54. Zachariae von Lingenthal K. E. Eine Verordnung Justinianus über den Siedehandel aus den Jahren 540–547 // Записки имп. АН. Сер. VII. Т. 9. № 6.— СПб., 1865.
55. Диль Ш. Юстиниан и византийская цивилизация в VI веке.— СПб., 1908.
56. Морской закон / Вступ. ст., пер., коммент. М. Я. Сюзюмова // АДСВ.— 1969.— Вып. 6.
57. Литаврин Г. Г. О юридическом статусе древних русов в Византии в X столетии // Византийские очерки.— М., 1991.
58. Martin J. Treasure of the Land of Darkness. The Für Trade and its Significance for Medieval Russia.— Cambridge et al., 1986.
59. Corpus juris civilis. Vol. 2. Codex Justinianus / Rec. P. Krueger.— Berolini, 1895.

60. Чекалова А. А. Константинополь в VI веке: Восстание Ника.— М., 1986.
61. Лебедева Г. Е. Некоторые проблемы эволюции городского плебса в ранневизантийском законодательстве IV–VI вв. // Из истории Византии и византиноведения.— Л., 1991.
62. Бородин О. Р. Византийская Италия в VI–VIII веках (Равеннский экзархат и Пентаполь).— Барнаул, 1991.
63. Рудаков А. П. Очерки византийской культуры по данным греческой агиографии.— М., 1917.
64. John of Ephesus. Lives of the Eastern Saints / Ed. E. W. Brooks // *Patrologia Orientalis*.— Paris, 1924.— Vol. 18.
65. Procopii Caesariensis Opera omnia / Rec. J. Haury, G. Wirth. Vol. 3: *Historia que dictur arcana*.— Lipsiae, 1963.
66. Сюзюмов М. Я. Предпринимательство в византийском городе // АДСВ.— 1966.— Вып. 4.
67. Кадеев В. И., Сорочан С. Б. Экономические связи античных городов Северного Причерноморья в I в. до н. э.— V в. н. э.— Харьков, 1989.
68. Leontius Neapolitanus. Vita Sti Johannis Eleemosinarii // *Patrologiae graeca* / Ed. J.-P. Migne.— Paris, 1864.— Т. 93.
69. Appendix ad Polladii Helenopolitani Apophthegmata patrum // *Patrologiae graeca* / Ed. J.-P. Migne.— Paris, 1858.— Т. 65.
70. Vita Sti Methodii patriarchi Constantinopolitanae // *Patrologiae graeca* / Ed. J.-P. Migne.— Paris, 1864.— Т. 100.
71. Gregorii Vita Lazari Monachos // *Acta Sanctorum Bollandiana*. Nov. III.— Bruxelles, 1910.
72. Иерусалимская А. А. К сложению репертуара раннего шелкоткачества Византии (об одной группе шелковых тканей) // Византия и Ближний Восток.— СПб., 1994.
73. Лубо-Лесниченко Е. И. Китай на шелковом пути.— М., 1994.
74. Беленицкий А. М., Бентович И. Б. Из истории среднеазиатского шелкоткачества // СА.— 1961.— № 2.
75. Смирнова О. И. Очерки из истории Согда.— М., 1970.
76. Иоанн Камениата. Взятие Фессалоники // Две византийские хроники X века.— М., 1959.
77. Памятники русского права. Вып. 1: Памятники права Киевского государства X–XII вв. / Сост. А. А. Зимин.— М., 1952.
78. Корсунский А. Р. Проблема измерения социальных явлений в исторических источниках и литературе // Математические методы в исследованиях по социально-экономической истории.— М., 1975.
79. Рауланд. Учение об установлении цен на хлебные товары: Пер. с нем. / Под ред. А. Ф. Волкова.— СПб., 1908.
80. Раппопорт А. Б. Товарные цены и рынок.— М., 1927.
81. Молчанов С. А. От чего зависят цены на товары.— М., 1928.
82. Сорочан С. Б. К вопросу о посреднической торговле в Византии VII–IX вв. // Вестн. Харьк. ун-та.— 1994.— № 385.— Вып. 28: История.